

PRO-motion

conditioning studio magazine

10年後も動ける身体を
創るパーソナルジム

2023.7
vol.13



【特集】 「これまで教わった剣道がしたい」

お客様インタビュー 増田 健太郎 さん 増田医院院長/剣道7段
/P2~5

片浦の独り言 /P6~7 “使える” 身体になるためのトレーニング

PRO-motion
Conditioning studio



ライフストーリーを彩る。

世界を狭めること、

それは良いことも悪いことも起こりません。

登山であれば、登る道の苦しさ、つまづいたときの痛さ、

天候に恵まれないときの悔しさがあり、

逆に途中の花の綺麗さに癒され、壮大な景色に感動を覚え、

頂上に辿り着いたときの達成感があります。

成長する過程そのものが人生の彩りであり、

そして達成はさらなる喜びです。

体の悩みから世界を狭める、つまり真つ暗な世界です。

本当はもつと続けたかった、やってみなかった、

本当は挑戦してみたかった そんな方たちの成長を応援したい、

「私まだまだできるかも」

ベタに言うとう元気になれる、PRO-motionはそんな場所を目指します。

一瞬カメラマンを目指した片浦が贈る
”今月の一瞬”

立山連峰/富山
妻の地元、北陸の雄大な立山。
富山を象徴する景観となっています。

整える×鍛える
PRO-motion
Conditioning studio

名古屋市西区城西4-20-17
清光ビル新屋敷1階
(地下鉄鶴舞線 浄心駅 徒歩2分)

TEL 052-508-5034 promo-con.com

営業時間/ 9:30~19:00(最終受付)
定休日/ 日・祝

🔍 プロモーション コンディショニングスタジオ



特集
Customer interview

PRO-motion
Conditioning studio

「これまで教わった剣道がしたい」

医師・剣道七段

増田健太郎 さん

増田医院ペインクリニックの院長をしながら、
幼少期から取り組む剣道に勤しむ増田先生。
これまでの身体に対する悩みと、そしてこれからの剣道
の向き合い方についてお聞きました。

「1歩踏み出そうと思われたきっかけは何
だったんですか？」

ふと、一人になったときに気付きました。
人生も半分が過ぎようとしている40代
の後半は、マラソンで言うところの折り返し地
点。80歳まで生きると仮定して、最初の10
年は記憶がない、最後の5年は寝たきりだ
とすると、人生残り少ないってことに気づ
いたんです。

私は飛行機がとても苦手で、いつも落ちる
んじゃないかと思っていますが、ただこの
まま飛行機が落ちた！、ってなつたと
きに、このままでは死ねないなって思っ
たんです。

そこでもう一度、剣道に向き合いたいと思
いました。

「どんな剣道がしたいんですか？」

簡単に言うと、教わったことを体現した
いと思っています。

これまで稽古で教わった先生からの教えを
しっかりとやりたいんです。

そして、その先に八段合格という目標があ
ります。

「剣道の八段審査はどれぐらい難しいんで
すか？」

八段は相当難しい。1次審査に受かった
だけでも、その業界の中では一目置かれる
存在になります。

「あの、オリンピック出たことあるん
だって！」なるぐらいです。それこそ本当
に八段に受かると、いわゆる「公人」に
なってしまう。これまでにように言いた
いことは言えなくなるかもしれません
(笑)

「増田さんにとって理想の剣道の動きは、
どんな動きですか？」

剣先が触れるか触れないか、それぐらい
の距離感から実際に打突に入れるのが理想
です。この年代で、その距離感から打てる
人はそういません。

全く動きのないところから、一瞬でバーン
と打っていく。やはり全日本の大会で優勝
するぐらいの強者の緩急をつけた動き、そ
れを実現したいです。教わった剣道を体現
するには、その動きができる「身体」が必
要だと思いました。

剣道で通常行われる足さばきを駆使し
て、キレのある速さ、触れるか触れないか



増田医院ペインクリニックの院長として、
痛みを抱える患者様と向き合う



約10年前、この頃の動きのキレを取り戻したい(右側:増田さん)

「PRO-motionに通い始めたきっかけはなん
だったんですか？」

やはり、自分の身体に合った方法、そし
て剣道の動きを良くするために1番効率的
な方法を考えた時に、ちゃんとした身体
のプロをつけたと思いました。

「PRO-motionに通い始めてからいかがでし
たか？」

「自分の足で立つてる！」というような
新鮮な感覚に感動しました。おそらく初め
て使ったであろう筋肉を刺激され、竹刀が
こんなにも軽く感じました。重心が低く、
どつしりと構えることができるようにも
なったと思います。

コロナ禍であり剣道の実戦の稽古が出
来ていませんでしたが、それでも久しぶり
の稽古でもしっかりと動く身体がありまし
た。

「実際の「整える×鍛える」内容はいかが
ですか？」

毎度毎度、自分の問題点を把握すること
ができます。メニューがだんだんと難しく
なり、自分自身がステップアップしている
実感があります。

「改めて、今後の目標を教えてください」

やはり、自分がこれまで教わった剣道が
具現化したい、その一言に尽きます。



増田さんの足を見てみると、いわゆる扁平足のベタ足。
ベタ足になると骨の並びが緩み、足首自体が不安定でグラグラな状態になってしまいます。本来は筋肉がグラグラを安定させてくれますが、今回はテーピングでその機能を実現していきます。少しだけ伸び縮みする伸縮性のテーピングを用いて、足首の部分を安定させるように巻いていきます。
実際にテープを巻いて、剣道の動きをしていただくと「これはすごい！めちゃめちゃ蹴れる！」とご体感いただけたご様子。テーピングによって、自分の身体がめちゃめちゃ良くなることで、良い状態ってこんな感覚なんだ！っていうのを感じる、脳みそに感覚として覚え込ませてあげることが大切なんです。
実際は本来使うべき筋肉が眠っているだけのことが多く、感覚として一度覚えてしまうと、テーピングを外してからその動きを覚えているため、動きとして可能になっていきます。



前に行こうとしたときに、どうしても重心が後ろに行きやすく、前に踏み込むづらくなってしまう。それを解消するのが体幹の強さ。足を上げても、しっかり体重をずっと前にかけておけるように意識するトレーニングです。

training
鍛える

打っていきときのポイントになる最後の左足首の蹴り。蹴るときのポイントはふくらはぎの筋肉。
ただふくらはぎの筋肉をやみくもに付けければいいというわけではありません。
足が“ハ”の字になってしまうと、いわゆる足のアーチが潰れ、扁平足になってしまいます。
真っ直ぐ、力強く蹴るには、このアーチをしっかり保った状態で蹴ることが大切です。
そんな足のアーチも意識しながら最後蹴るトレーニングです。



猫背はNG。なるべく遠くへ打っていくために猫背では腕が伸びません。
ポイントはあばら骨。あばら骨が背中までぐるっと回り、背骨にくっつきます。あばら骨の動きが悪くなると、背骨まで動かなくなり、猫背を助長することに繋がります。
特に診察で座っていることが多い、増田さんの場合、背中が丸まりがち。まず背骨が動くようにあばら骨から動かしていきます。

maintenance
整える

Program

剣道の動きを改善する
(増田さんのプログラム)



前足である右足がまず滑らかに
出る必要があります。
そのために必要なのは付け根の股関節の柔軟性。
増田さんの場合、診察で座りっぱなしが多くお尻がカチカチに。
お尻が硬くなると、股関節の動きが乏しくなり、大股の動きができなくなってしまいます。

打っていきときに、いわゆる“へっぴり腰”はNG。
座り姿勢が長いと、どうしても骨盤が後ろに倒れてきてしまいます（骨盤後傾）。
日本人は、農耕民族で、昔から田植えをしてきたため、欧米の方よりも骨盤が後傾しているんだとか。
骨盤がしっかり立つように、仙腸関節を整えます。



片浦の
ひとり言

“使える身体”をつくるトレーニング

ゴルフ

片浦であるが、ここ最近になってゴルフを始めた。趣味という趣味がないのが一つの悩みではあったが、お客様のお誘いもあり、初めてみることにした。こんな仕事をしているも、元来、水泳部であったため如せん運動神経があまり良くない。水泳部あるあるなのかもしれないが、陸のスポーツは苦手である。なぜあんなに多くの人がゴルフにハマるのだろうと、少し疑問ではあったが、たやはり球がスコンと飛ぶと気持ち良い。なんとも爽快爽快、そんな気持ちになる。そんなゴルフであるが、なんとなく「会社経営」に似ている。見よう見まねでやってみるも上手く飛ばない、色んな人アドバイスを参考にしながら、自分なりのスイングを確立していく。でもってスイングの軸が安定していない。やはりウチのブランドイングの軸がブレブレなのと一緒なのか。ただ10回に1回ぐらい、真つ直ぐ遠く気持ち良い球が出る。ニクロの柳井社長の「勝九敗ではないが、そんなスイングが事業のチャレンジ、日々の決断であり、だいたいが失敗、たまに1回ぐらい当たる。

以前、トライアスロンのアイアンマン（スイム10km/バイク180km/ラン42.195km）をさせている方に、アイアンマンの魅力はなんですか？とお伺いしたところ「自分の思い通りに行かないことかな？」と斜め上の答えが返ってきた。経営も

ゴルフも一緒なのかもしれないが、全て自分の思い通りになれば、それはそれでつまらない。ルフィが俺は海賊王になる！と豪語し、次のページで海賊王になりました！となれば全くストーリーとして面白くない。試行錯誤を重ねていき、たまの少しずつ目標達成に至る、そんな過程が「面白い」というのかもしれない。だいたい、自分のスイングを後ろから撮影し、そのまま妻に「どう？ちよつとは上手くなうたー？」と転送する。その際、妻曰く、ベンギンのように、何度も足踏みしながらスイングの構えに入るらしく、「だから経営でも足踏みしてるのね。」と一本を取られてしまったのは、ここだけの話である。

24時間フィットネス

最近24時間フィットネスの台頭が凄い。24時間フィットネスを皮切りに、今やあのライザップから出たチョコザップがとんでもない勢いで店舗数を拡大している。テストを実施し、これで行ける！と踏んでの展開であるうが、あの店舗数を一気に出す、最初の敷金礼金に内装費、設備費用、それに莫大な広告宣伝費、、月々2980円で回収できるのだろうか？そんな発想になるものだから、少しは経営者になったのか？ただ、そんなチョコザップだが、靴なし、服装もそのままOペ、5秒でスタートと、運動

ジムに対するハードルを徹底的に下げてくれた。日本のフィットネス人口は3%だが4%とも言われる、どれだけ日常的に運動している人が少ないのか、その裾の尾を広げる活動であること、そこはとても共感できることである。

トレーニングマシン

さあ、そんな24時間フィットネスであるが、いわゆるトレーニングマシンというのがずらつと並んでいる。中には、とりあえず全種類をこなし、上半身、下半身とバランス良く、筋肉を鍛えていく。そんなルーティンで利用されている方も多くいらつしやるだろう。

そんなトレーニングマシンであるが、例えば「ゴルフの飛距離を伸ばしたいんだけど、どれをやりたいいの？」と聞かれる。トレーニングマシン自体、動く軌道が決まっているため、誰もが、ある一定程度筋肉に対して負荷をかけることができる。ただ、それが、使える筋肉かどうかと聞かれると答えは〇である。

そもそも、人間というのは3D、三次元に動く。身体の動きは、平面ではなく3面（前後・左右・水平面）で考える必要がある。例えば、走る動作を横から見ると、脚を前後に動かしているだけに見えるが、正面から見ると、着地の際、身体が左右に体重移動していることが分かる。そして、実際の身体の動きの中で、スポーツ

などで身体を動かすには、単体の筋肉だけを動かしているのではなく、様々な筋肉が連鎖して動く必要がある。例えば、野球でピッチャーがボールを投げる動作では、腰を回転させる→胴体をひねる→脚を前に出す→腕を振る、といった動きの繋がりがあり、全身の筋肉が連鎖して動いている。実動作においては、一つだけの筋肉が単独で動くことはなく、さまざまな筋肉を連鎖させて鍛えることで、実用的な身体の使い方を強化できる。

実際のトレーニングマシンで得られる効果と言えば、それなりに見た目の筋肉は太くなる、カロリ―は消費できる、痩せるぐらいのものだろう。ゴルフのスイング飛ばしたいから、上半身をマシンで頑張つて鍛えているねんというのは、申し訳ないが、安易な発想である。その理論でいけば、ジムで鍛えているムキムキマッチョなお兄さんボディビルダーが最強といふことになる、ゴルフもマラソンも水泳もめちゃ上手い、そんなわけはない。

フランクショナルトレーニング

じゃあ、歩く、走る、跳ぶ、、実際のスポーツ動きでも日常生活の姿勢でもなんでもいいが、これを改善するにはどうすれば良いのか？答えはフランクショナルトレーニングである。

「Functional（フランクショナル）」は直訳す

ると「機能的」という意味。機能的とは、その人がどういう動きを必要としていて、どういう動作ができるようになるのかという目的に合わせて、スムーズに動ける体をつくる＝機能的に動けるようになるためのトレーニング方法。つまりフランクショナルトレーニングとは文字通り「身体機能を高めるためのトレーニング」のこと。もつともつと噛み砕いて言うとう、必要な動きを場面場面で見取り取る。ゴルフのスイングなら、スイングの際、骨盤が左に流れないように、お尻の筋肉で動かないようにブロックする。そこから一連の流れができるように、どんなと立つ、座る、歩く、走る、それぞれのスポーツの動作に繋げていく。

“使える身体”をつくるトレーニング

人間の身体の構造は、全て共通していて、手が3本あるとかそんなことはない。腰椎の数が1個多いとかそんなんはあるが、骨の数や筋肉の数はほぼ誰でも同じ。筋肉が骨に付いている部位などもほぼ同じ、骨の形も共通しているため、それぞれの関節の役割や動き方も共通している。この206個の骨と、約600個の筋肉で作られた人間の身体を、人はそれぞれの目的に応じて動かしているわけだが、その目的の動きをとるために、複数の骨と筋肉を動かして姿勢を維持し、動きを作っている。簡単に言うと、フランクショナルトレーニングでは、目的の動作を最小のパワーで無駄なく効率よくできるように、身体の動かし方を身につけるもの。スポーツで言えば速く走る、ボールを遠くに飛ばす、日常生活であれば仕事や趣味を卒なく楽しむことかもしれない。面白いのは、一回身体の使い方を覚えてると、忘れないということ。箸の使い方を忘れない、スマホの使い方を忘れないように、一度できるように覚えてしまつと、一度と忘れることがない、「一生モノの身体」となる。

私自身もゴルフのスイングを安定させるフランクショナルトレーニングを頑張らねばならない。

小説家になりたかった代表片浦の姉 コラム vol.11



✔ 伝説となるまで

この前久々にホテルの宴会場にご飯を食べに行った。ご飯と言ってもフルコースである。この世界は身に覚えがある。私が学生時代4年間文字通りに汗も涙も流し、会食や婚礼の料理出しをしていた。世界を知っていると、目をつぶっていても裏事情がわかってくる。

この世界に入り、まず教えてもらったことは「どんでん」の大変さだ。「どんでん」とは、次の開場時間まで我らホテルスタッフに残された時間のことである。お客様が退場され扉が閉まった瞬間に（私の中で）ゴングが鳴り、「どんでん」が始まる。さっきまで笑顔でにこやかにお見送りしていた社員の顔つきがいつの間にか鬼に豹変し、室内は急に殺気立ってくる。今日の前にあるものをすべて片づけ、次の会場に作り替えなければいけない。次の開場まで30分あれば、「30分どんでん」、20分しかなければ「20分どんでん」と呼ばれる。

「30分どんでん」：社員の顔に余裕はない、もちろんバイトの顔にも余裕はない、だが真冬でもなぜか汗をかく。「20分どんでん」：どこからか応援スタッフが集まり、社員がバイトに「指示を出せ！」「何やってんだ！」と怒号が飛び交う。ここで社員に名前を知られていると、名指しでとにかくこき使われる。

「10分どんでん」：応援スタッフの他にフロントや人事部など全然関係ない部署のスタッフも出てきて、人がぞろぞろと集まってくる。もはや人が多すぎて何をやっていいかわからなくなる。大魔神に変身した支配人が出てきてバカヤローの罵詈雑言の嵐。怒鳴る暇があるなら本当に手を動かしてほしい。必死だったのは覚えがあるが、何をやってたのか全く覚えがない。とにかく何も考えずに持っている箱にテーブルに置いてあるものを片っ端から構わず入れていくだけだ。こぼれたり、割ったりすると余計に仕事が増え、鬼神による怒声の集中砲火を浴びるので、箱にさえ入れてしまえば中で割れようがこぼれようが私の知ったことではない。現場がそんな調子だから、グラスやカップ、皿に残飯、飲み残しがぐちゃぐちゃになり、洗うのに余計手間がかかるので、洗い場のおばちゃんが「こんな下げ方をして！」と裏でいつも怒っている。感情を入れない「すみませーん」でやり過ごす。

その10分間はまさに地獄だが、乗り切ると全然知らない他部署の人でも一緒に革命を成し遂げた同志の気持ちになる。とにかく「どんでん」は大変の一言に尽きる。この「どんでん」が肉体的にも精神的にも辛く、辞めていった人間は数知れない。「10分どんでん」でも大変なのに、というかでできれば「どんでん」を避けたいのが全スタッフの本音だが、それをさらに越える伝説の「0分どんでん」を成し遂げた男がいた。

時間が押しに押しして4時間の結婚式になりその婚礼が終わった時間が、まさか次行われる披露宴の開始時間と重なるという今聞いても身の毛がよだつ話である。「0分どんでん」は、机ごと下げて銀器がセットされた新しい机を入れるという斬新な手法で行われた。後にも先にもお客様の前で机ごと下げたのは、この時において私は知らない。

伝説の男は、結婚式という人生で一度の大切な時間をホテル側の事情で時間を巻くのはイヤというポリシーがあり、そのポリシーを貫いた結果「0分どんでん」になったということを後で知った。その世界にいた時は、「いや、もうちょっとやりようがあったでしょう」と思っていたが、その世界を久しく離れて後から思うと、「よくやったよな、始末書ギリギリで真似できない」と思い直すようになっていた。私がバイトを卒業してからも「0分どんでん」は後々に語られ、伝説と呼ばれるようになっていた。そんな伝説の男がこの前ご飯を食べに行った先で控室の前に立っていた。それを見かけた私は、居ても立っても居られず挨拶に行った。

返ってきた言葉は、「久しぶり、元気にしてた？」 13年前のアルバイトの顔を覚えていてくれた。今日はおばあさんと一緒に来たと言っているのに、「あら、お母さまかと思いました」ってその辺りの気遣いはさすがプロのホテルマンだった。「またご飯食べに来てね」と、さりげなく宣伝を入れるところも上手だった。伝説とは、お客様を想う細やかな心配りや気遣いを地道に長年積み重ねることで作られるのかもしれない。「テーブルってどこ？後でシャンパンを注ぎに行くん」

最近仕事に殺される～と保身に走り気味だった私。この仕事ぶりを見習いたいものである。